



Vendo regge e castelli. E così faccio

L'agente immobiliare del lusso e i suoi segreti: «Seleziono chi cede e chi acquista,

di GIULIA BONEZZI

— MILANO —

SIVA DA LEI per comprare un attico, una villa da sogno o un castello. Niente sotto il milione di euro, si comincia a ragionare dai 4-5 in su, fino a «oltre 20 milioni». Non rivelerebbe i nomi dei suoi clienti neppure sotto tortura Barbara Magro, titolare dell'omonima agenzia di «Luxury Real Estate»: «Trattiamo solo immobili di pregio. Ci consideriamo di nicchia». La discrezione è tutto, quando si maneggiano le residenze di nobili, calciatori, presentatori tv, esponenti dell'alta finanza e delle più importanti famiglie imprenditoriali italiane. E lei la difende con efficienza altoatesina temperata da statuaria bellezza bionda e passione da esteta. Nel suo quartier generale, 150 metri quadrati in un piano nobile affacciato su Largo Treves («qui vicino ha abitato Carolina di Monaco»), insegna che un'abitazione di lusso «è un assegno circolare», non perde mai valore. Neanche nel mezzo di una crisi, che pure, nel suo settore, si è vista appena da lontano.

Quando ha iniziato?
«Dieci anni fa. Dopo alcune esperienze nella moda mi sono dedicata agli immobili di pregio. Ho sempre avuto una passione per l'estetica, fin dal liceo classico, a Merano. La storia dell'arte mi ha sempre appassionata, e le case che tratto sono opere d'arte. Sono una Bilancia, amo le cose belle».

Come funziona?
«Bisogna essere in contatto con personaggi della finanza, della politica, dello spettacolo. Le pubbliche relazioni sono la base, occorre essere agli eventi importanti. Sono una giocatrice di golf, molti incontri li ho fatti tra una buca e l'altra».

Ad esempio?
«Non faccio nomi. Nel mio lavoro la parola d'ordine è "discrezione". I miei clienti non amano il clamore. E noi, più che con le case, lavoriamo con le persone: funziona tutto col passaparola. Il patrimonio della mia agenzia sono i rapporti collaudati da anni, la fiducia di famiglie importanti».

Si rivolgono a voi sia per acquistare che per vendere?

«Abbiamo due divisioni. La prima cura la vendita di immobili, i clienti ci arrivano tramite segnalazioni. Riceviamo tra le 20 e le 25 email al giorno, e noi selezioniamo moltissimo».

Il criterio?
«L'unicità. Se la casa ci interessa la prendiamo in carico con un contratto in esclusiva. La gestione delle trattative deve essere discreta: non parliamo mai al telefono, soprattutto di soldi, selezioniamo gli acquirenti: tutto per preservare la proprietà».

Il suo staff?
«In ufficio siamo cinque. Io mi oc-

cupo in prima persona delle acquisizioni e delle trattative. Poi abbiamo una rete di collaboratori in tutto il mondo: gente del settore ma anche avvocati, notai, gestori di grandi patrimoni familiari, di fondi immobiliari, o semplici segretari ben introdotti».

Come sceglie le persone che lavorano con lei?
«Sono severa. Servono compostezza, educazione, cultura, indipendentemente dagli studi. Curiosità, un approccio aperto ma non d'assalto. Discrezione. In gran parte sono giovani, qui si cresce. Il 50% dello staff è concentrato nella ricerca su Milano».

Come mai?
«Ci sono molte richieste ma scarsa offerta di immobili all'altezza. Le case di pregio si vendono sempre a colpo».

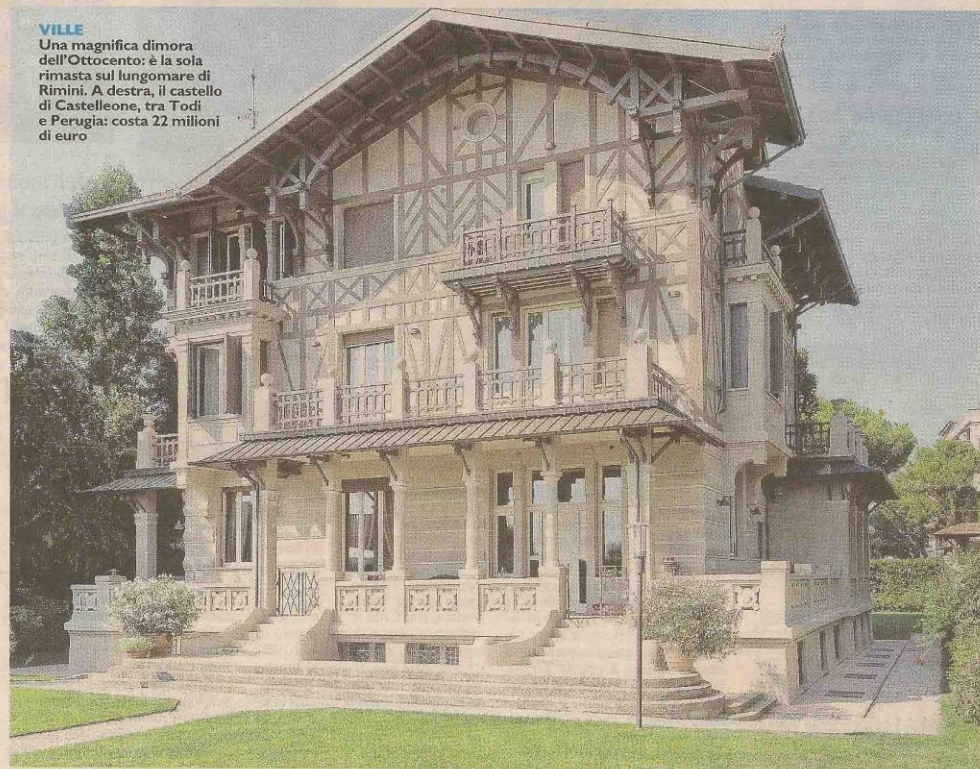
E come le scovate?
«Lavoro d'intelligenza: qui dentro dobbiamo sapere tutto quello che succede intorno alle case di lusso a Milano. Ad esempio, sto partendo per la Sardegna: in questo periodo, la Costa smeralda è il centro del mondo».

Viaggia molto?
«Una ventina di grandi viaggi all'anno. È un lavoro affascinante ma anche impegnativo e di grande responsabilità».

Per il valore che gestite?
«Perché alla nostra società, forse la sola così settoriale e selettiva, in città, i clienti si affidano al 100%. Spesso si tratta di persone molto note, che non amano muoversi in prima persona».

Milano quindi va alla grande.
«Con l'Expo resta anche un'ottima piazza per investire».

Quali sono le zone più in voga?
«È molto ambita la zona Fiera, Pagano, Alberto da Giussano. Tiene senz'altro il centro, dove non ho visto le svalutazioni che si ventila-



VILLE
Una magnifica dimora dell'Ottocento: è la sola rimasta sul lungomare di Rimini. A destra, il castello di Castellone, tra Todi e Perugia: costa 22 milioni di euro



DA SOGNO
A destra, Barbara Magro. Da sinistra, l'interno di una villa a Milano; una villa panoramica con piscina sulla collina del Pevero, vicino a Porto Cervo, in Sardegna; una splendida villa sul Lago Maggiore, che sta entrando tra le località di lusso più alla moda grazie ad alcuni acquisti «importanti»

sognare i ricchi

e tratto solamente pezzi unici»

vano. Le case di pregio sono assegni circolari: le cose belle non perdono mai valore».

E la crisi?
«Per natura e per scelta abbiamo sempre avuto pochi clienti. Ho notato che si sono dilatati i tempi della trattativa: se prima si chiudeva in 4/5 mesi ora si sale a 6, 8, a volte di più. Le persone sono più riflessive, oppure aspettano che il mercato scenda, ma questo mercato non scende mai».

In che senso?
«Noi non abbiamo a che fare con la speculazione, ma con l'emozione. Vendiamo qualcosa di unico».

Anche la trattativa sarà delicata...
«Acquirente e venditore si incontrano solo verso la fine. Raramente ho visto "proposte indecenti": chi compra sa di che cifre si tratta».

Di che cifre si tratta?
«Anche oltre i 20 milioni di euro».

E anche questa fascia non risente della recessione?
«Non molto, in Italia. Va peggio all'estero, sulla Costa azzurra o con la clientela dell'Est: russi, cecchi, polacchi, dall'anno scorso sono molto diminuiti. Ma c'è sempre richiesta dal mondo arabo, dall'India e dalla Cina».

Differenze con gli italiani?
«Quella straniera è una clientela "mordi e fuggi", mentre con importanti famiglie italiane abbiamo un rapporto di fiducia. Le seguiamo, di vendita in acquisto, le trattative si chiudono anche a pranzo o a cena. Più che di compravendite, ci occupiamo di gestione di patrimoni immobiliari familiari».

Cosa fa di una casa «un assegno circolare»?
«L'unicità. Data anche dal fatto che non ci siano molte case del genere in vendita».

Cosa le chiedono più spesso i suoi clienti?
«La nostra è una clientela esigente, non è la metratura a fare la differenza ma le caratteristiche. Per le ville a Milano vogliono palestra, sauna, piscina, il verde. Per le ville fuori città, che siano immerse nel verde, la vista, e soprattutto privacy totale. Per gli appartamenti la vista sul verde o sulla città, il palazzo di rappresentanza, spazi ampi e soffitti alti. In questo

momento sto trattando uno dei più begli attici del quadrilatero della moda, una chicca».

Sarebbe perfetto per i Beckham...
«Non glielo direi neanche se fosse vero. Nel nostro settore la privacy è tutto, firmiamo un patto di riservatezza. Parlando in generale, ho venduto a diversi calciatori. I loro budget non sono tra i più alti perché non sanno mai per quanto tempo si fermeranno».

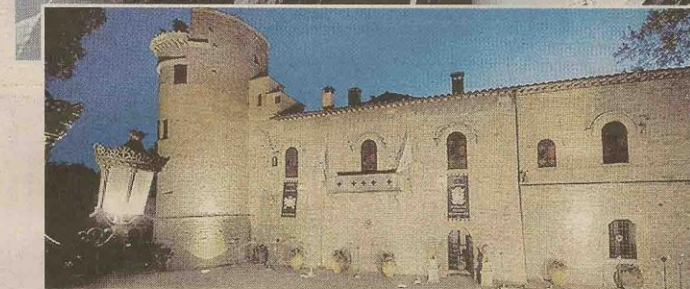
A parte Milano, le località più richieste in questo momento?
«La Sardegna rimane in testa, con la Costa smeralda, l'Argentario, Portofino, Capri. In montagna Cortina, St Moritz, Courmayeur. Il lago di Como, ma anche il lago Maggiore sta prendendo piede grazie ad alcuni acquisti importanti».

Vende anche dei castelli.
«In Italia ci sono castelli e castelli,

quelli che proponiamo noi sono tutti autentici. Ad esempio il castello di Castellone, vicino Todi, è stato ristrutturato mantenendo ogni pietra, compresa una torre longobarda del Millesimo».

Quanto costa?
«Sui 22 milioni di euro».

La casa più bella che ha venduto?
«Una villa a Capri, l'anno scorso: bianca, classica, con vista sui Faraglioni. Un pezzo unico».



“Una proprietà di pregio è come un assegno circolare, perché le cose belle non perdono mai valore. Noi non ci occupiamo di speculazione ma di emozioni”

”

PRIVACY
«Non si parla mai di prezzi al telefono. Qui la parola d'ordine è discrezione»

Quella che vorrebbe vendere?
«Tutte quelle che tratto: le scelgo, mi affeziono, ognuna è una piccola sfida».

Il cliente che vorrebbe?
«La famiglia Berlusconi».

Vince 100 milioni al Supercalotto. Cosa fa?
«Facendo un ragionamento reale, darei qualcosa a chi ha bisogno. Dal punto di vista immobiliare non vorrei più di quello che ho. Entro nelle case più belle del mondo, ho già la mia dose di bellezza».

Mettiamo che sia obbligata a investire in una casa. Quale compra?
«Villa Certosa».